Genuine Parts Company

GPC · Revisión v2 · Análisis propio TLT

Fecha del informe: 22/10/2026

Precio de referencia / reference_price: 124.80 USD

Publicación en la web: 27/10/2026 · Revisión editorial: 27/10/2026 · Referencia del documento, no cotización actual.

Empresa:	8.00/10
Oportunidad:	7.10/10
NOTA FINAL:	7.50/10

Esperar claridad de caja y separación

Riesgo: Medio-alto

Genuine Parts Company | Nota Final: 7,5/10 | Empresa: 8/10 | Oportunidad: 7,1/10 | Riesgo: Medio-alto | Tesis 5–10 años: Favorable con riesgo de ejecución | Veredicto: Esperar claridad de caja y separación.

Horizonte de 5-10 años. Las tres notas son juicios separados; Nota Final no es una media. Fuentes, supuestos y límites se distinguen en el texto.

Negocio, novedades y caja

NAPA y Motion aportan escala real y demanda de recambios, pero la caja tras inversión y la próxima escisión todavía no justifican una entrada atractiva a 124,80 USD. Un múltiplo moderado no elimina deuda ni ejecución.

Densidad logística, disponibilidad de inventario y servicio técnico generan ventaja, sin inmunidad a inflación. Motion mejora mientras se debilitan márgenes del automóvil norteamericano. La separación propuesta es proyecto operativo y financiero, no revalorización asegurada. El PER de cabecera próximo a 554 veces usa beneficio GAAP deprimido; el BPA ajustado futuro es otro denominador. Ni historial de dividendos ni objetivos de analistas sustituyen la valoración.

En Q 3 2026, ventas de 6.521 millones USD, +4,2%, incluido 2,9% comparable. BPA GAAP 1,62 USD frente a ajustado 2,07 USD, con 61 millones de ajustes netos del trimestre. Guía anual ajustada estrechada a 7,50–7,75 USD frente a GAAP 5,60–5,85 USD; guía FCF 550–700 millones.

Valoración y exigencias del precio

Precio dividido por guía ajustada implica 16,10–16,64 veces; con guía GAAP, 21,33–22,29 veces. El consenso de 7,63 USD implica 16,36 veces, no exactamente las 16,2 redondeadas del PDF. Una sensibilidad contemporánea de BPA normalizado 6,50–7,75 USD a 14–17 veces da 91–132 USD; no es valor intrínseco validado. Ejemplo a cinco años: BPA inicial 7,625 USD creciendo 5% hasta 9,73, salida a 15 veces: 146 USD más cinco dividendos ilustrativos planos de 4,30 USD suman 167,5 USD, CAGR de riqueza del 6,1% sin reinversión. A 15 veces y reparto plano, un CAGR del 8% exigiría crecimiento del BPA de aproximadamente 7,2%. Supone conservar ambas empresas separadas, sin sumar valor gratuito por la escisión, y costes financieros/residuales ya reflejados en el BPA.

Riesgos, contraargumentos y seguimiento

CFO menos capex a nueve meses son 502,171 millones; descontar una sola vez SBC del mismo periodo deja una vista de coste de caja prudente de 457,076 millones. Restar adquisiciones deja 387,626 millones, menos que los 434 millones de dividendos pagados. M&A se muestra aparte sin declararlo universalmente recurrente; no volvemos a restar intereses ni alquileres operativos incluidos en CFO. La guía anual de FCF rinde 3,2–4,1% sobre capitalización del PDF de 17.200 millones, antes de SBC futura, adquisiciones y caja de separación. El dividendo no se suma sin comprobar financiación. Los componentes de préstamos suman 5.110 millones, distintos del agregado de deuda del PDF de 6.824 millones; no mezclar con EV de pares sin leases. La caja no es toda excedente y el revolver es capacidad, no dinero distribuible.

Conclusión y justificación de las notas

Empresa 8,0 reconoce servicio esencial y escala, con crecimiento orgánico moderado y capital inmovilizado en circulante. Oportunidad 7,1 y Final 7,5 favorecen esperar claridad en conversión, reparto de deuda y costes residuales. Tenencias requieren contexto; no es una venta. Podemos equivocarnos si automatización y rentabilidad de Motion liberan más caja. Cambiaría el juicio un puente que cubra SBC, dividendos e inversión junto a financiación independiente creíble. Lo menos respaldado es el múltiplo posterior a la escisión y BPA combinado normalizado. En adverso conjunto de BPA plano, salida a 13 veces y dividendo anual de 3 USD, la riqueza sería unos 114 USD a cinco años, inferior a la entrada. AutoZone/O'Reilly tienen economía de tiendas distinta y Motion añade industria; no usamos media de pares sin conciliar.

Qué vigilamos

- Caja tras SBC, capex, adquisiciones y dividendos
- Asignación independiente de deuda y costes residuales de separación

Fuentes y alcance

Authorized ProResearch GPC | 2026-10-22 | Full original extraction read; no exact share denominator inferred from scale footnote

Genuine Parts Q3 2026 results, cash flow and balance sheet | 2026-10-20 | Browser retrieved release and relevant tables; selected partial opening and search extraction; not archived full literal capture

Genuine Parts Company

GPC · v2 · Report 22/10/2026 · Reference 124.80 USD

Company 8.00/10 | Opportunity 7.10/10 | Overall 7.50/10

Wait for cash and separation clarity

Risk: Medium-high

Genuine Parts Company | Overall: 7.5/10 | Company: 8/10 | Opportunity: 7.1/10 | Risk: Medium-high | 5–10 year thesis: Favorable with execution risk | Verdict: Wait for cash and separation clarity.

Business, developments and cash

NAPA and Motion offer real distribution scale and replacement demand, but the cash available after investment and the coming split do not yet establish an attractive entry at $124.80. A modest earnings multiple does not remove leverage and execution risk.

Distribution density, inventory availability and technical service create a practical moat, not immunity to cost inflation. Motion improves while North American automotive margins weaken. The proposed two-company separation is an operating and financing project, not a guaranteed rerating. The PDF headline P/E near 554x reflects depressed trailing GAAP earnings, whereas forward adjusted EPS is a different denominator. Neither the headline dividend streak nor a target price is used as valuation evidence.

Q 3 2026 sales were $6.521 bn, up 4.2%, including 2.9% comparable growth. GAAP EPS was $1.62 versus adjusted $2.07, with $61 m after-tax quarterly adjustments. FY adjusted EPS guidance narrowed to $7.50–7.75 versus GAAP $5.60–5.85; FCF guidance remained $550–700 m.

Valuation and price expectations

The original price divided by company adjusted guidance is 16.10–16.64x; GAAP guidance implies 21.33–22.29x. PDF consensus $7.63 gives 16.36x, not precisely its rounded 16.2x. Contemporary normalized EPS $6.50–7.75 at 14–17x gives $91–132; ranges are analyst sensitivities, not validated intrinsic value. A five-year example starts at $7.625, grows 5% to $9.73 and exits at 15x: $146 plus five flat illustrative $4.30 dividends equals $167.5, or 6.1% annual wealth CAGR without reinvestment. Holding the exit multiple at 15x and payout flat, 8% annual wealth CAGR would require about 7.2% EPS growth. This assumes the same holder retains both separated businesses, no free spin-off value added, and financing/stranded costs already reflected in EPS.

Risks and monitoring

YTD CFO less capex is $502.171m; subtracting the same-period SBC once gives a cautious cash-cost view of $457.076m. Deducting acquisitions gives $387.626m, below $434m paid dividends. Acquisitions are shown separately rather than declared universally recurring; CFO interest and operating leases are not deducted again. The annual FCF guide yields 3.2–4.1% of the PDF $17.2bn equity value before future SBC, acquisition needs and separation cash. Thus the current payout cannot simply be added to EPS growth without checking funding. Reported borrowing components sum to $5.110bn, not the PDF $6.824bn debt-like aggregate, which must not be mixed with lease-excluding peer EV. Cash is not all excess, and the revolver is capacity, not distributable cash.

Conclusion and independent score judgments

Company 8.0 recognizes indispensable service and scale but reflects modest organic growth and capital tied in working capital. Opportunity 7.1 and overall 7.5 favor waiting until cash conversion, debt allocation and stranded costs are clearer. Existing holdings need individual context; this is not a sale verdict. We could be wrong if automation and Motion profitability release more cash than assumed. Change of view requires a cash bridge covering SBC, dividends and investment alongside credible standalone funding. Least-supported inputs are the post-separation multiple and normalized combined EPS. In a joint adverse 0% EPS growth, 13x exit and $3 annual payout, wealth after five years is about $114, below the starting price. AutoZone/O'Reilly have different owned-store economics and Motion adds industrial exposure; no unverified peer average is used.

The original ProResearch is retained in the private case file; this PDF is TLT's own editorial analysis. Internal review by the same system is not an independent audit and does not guarantee returns. This is not personalized advice.